

На российском рынке медицинских услуг новый лидер. Выручка сети "Инвитро" в первом полугодии с учетом дополнительных услуг франчайзинговых партнеров составила 5,7 млрд руб., что позволило ей обойти "Мать и дитя", "Медси" и European Medical Centre (EMC). В отличие от этих клиник, бизнес компании независим от программ медстрахования и госконтрактов, наиболее просевших в кризис, объясняют в "Инвитро".

В 2014 году выручка группы "Инвитро" по МСФО составила 8,6 млрд руб., сообщил "Ъ" ее гендиректор Сергей Амбросов. Эти данные подтвердил Александр Сироус, управляющий партнер Baker Tilly Russia, которая занималась аудитом "Инвитро" с 2008 по 2014 год. По словам господина Сироуса, в 2012 году выручка группы была 5,2 млрд руб., в 2013-м — 6,9 млрд руб. Исходя из данных "Инвитро" и ее аудитора по итогам прошлого года группа могла быть вторым по величине игроком рынка медицинских услуг, уступая только сети "Медси" с выручкой 9,8 млрд руб. У сети перинатальных центров "Мать и дитя" этот показатель был 7,2 млрд руб., у EMC — 6,2 млрд руб. (данные компаний).

Лидером рынка "Инвитро", говорит господин Амбросов, стала в первом полугодии текущего года с выручкой 5,2 млрд, а с учетом дополнительных услуг франчайзи (взятие биоматериала) — 5,7 млрд руб., что на 23% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Выручка "Медси" за полугодие составила 3,9 млрд руб. Оборот сети "Мать и дитя" в тот же период составил 4,5 млрд руб. У EMC полугодовая выручка была 3,6 млрд руб., сообщил гендиректор компании "Менеджмент будущего" (управляет EMC) Андрей Яновский.

По итогам всего года "Инвитро" рассчитывает, что ее оборот превысит 11 млрд руб., то есть примерно на треть больше показателя 2014 года. Рост выручки глава "Инвитро" объясняет активным запуском новых точек: на конец прошлого года общее количество офисов было почти 700 (около половины из них работает по франчайзингу), а с начала 2015 года их было открыто еще 90. Всего за год планируется открыть 120-130 офисов. "Кроме того, мы всегда работали с конечным потребителем, тогда как коллеги по рынку делали ставку на работу со страховыми продуктами и госпрограммами, которые сильнее всего просели в кризис", — объясняет Сергей Амбросов. "Медси" в своей отчетности за первый и второй кварталы 2015 года объясняла снижение выручки сокращающимся спросом на медицинские страховки и прекращением оказания услуг по госконтрактам. Свой бизнес "Инвитро" ведет с 1995 года. Основная специализация компании — услуги по взятию анализов у населения. Кроме России компания работает также на Украине, в Белоруссии и Казахстане. Помимо медицинских офисов компания располагает девятью лабораториями. В числе бенефициаров группы один из ее основателей, Александр Островский, и фонд Russia Partners. Размер их долей и имена других совладельцев компания не раскрывает.

Директор Центра социальной экономики Давид Мелик-Гусейнов объясняет рост "Инвитро" тем, что в своем сегменте рынка она не имеет серьезных конкурентов со стороны государственных или частных учреждений: "Офисы компании есть практически во всех регионах, и за счет больших объемов она предлагает более выгодные цены, чем другие лаборатории". Господин Яновский говорит, что стоимость услуг "Инвитро" примерно на 30-40% ниже, чем в клиниках, которые предлагают аналогичные услуги. За последний год, по словам господина Амбросова, средний чек компании из-за роста инфляции увеличился на 10%: в Москве он составляет около 2 тыс. руб., в регионах —

1,7 тыс. руб.

Показатели чистой прибыли и EBITDA руководство "Инвитро" не раскрывает, но утверждает, что они были положительными в прошлом году и покажут рост по итогам текущего. "Несмотря на то что стоимость оборудования, 85-90% которого мы закупаем за рубежом, выросла из-за девальвации рубля, нам удалось сохранить маржинальность и при этом не переложить весь объем выросших затрат на плечи потребителей",— говорит господин Амбросов. Он объясняет это результатом переговоров с поставщиками техники.

Коммерсант